

HubSpot Breezeアシスタント

業務で活用するための基礎知識

2026年4月20日 | soma24.net (西岡草実)



目次

- p3. HubSpotとBreezeの関係
- p6. Breezeアシスタントの基礎知識
- p9. Breezeアシスタントの便利な使い方
- p16. 確認しておきたいHubSpotのAI設定
- p19. 執筆者情報

HubSpotとBreezeの関係

HubSpotとは — CRMプラットフォームの全体像

顧客や見込み客の情報を一か所にまとめて管理するCRM（顧客管理）プラットフォームです。土台となるCRMデータベースの上に、業務領域ごとの製品群が乗っている構造になっています。ベースとなるCRM機能は基本無料で利用でき、その上に各領域の有料Hub（製品）を追加していく仕組みです。

Marketing Hub

- フォーム
- メールマーケティング
- SNS管理
- キャンペーン管理
- AI SEO

Sales Hub

- パイプライン管理
- 商談追跡
- フォーキャスト
- タスク管理
- プロセス自動化

Service Hub

- チケット管理
- ナレッジベース
- アンケート
- ヘルススコア

Content Hub

- コンテンツ管理
- 動画編集
- ポッドキャスト
- AIコンテンツ生成

Data Hub

- データ品質管理
- 外部データ同期
- 高度な自動化
- Webhook

Commerce Hub

- 見積、請求、決済管理

Breeze（HubSpotに組み込まれたAI機能群） ◀ 次ページ

Smart CRM — 全製品の基盤（コンタクト・企業・取引の管理）

Breezeとは — HubSpotに組み込まれたAI機能

Breezeは、HubSpot全体に組み込まれたAIです。タスクの実行、コンテンツの作成、情報検索、ワークフローの自動化を通じて、ユーザーの業務をサポートします。対話型アシスタントや自動化エージェントなど複数の機能で構成され、CRMデータや社内情報を文脈として活用しながら、各チームの生産性を引き上げます。

Breeze アシスタント

対話型AIインターフェース/共通の入口

- ・ 質問への回答
- ・ 情報の理解/調査
- ・ タスク実行
- ・ カスタムアシスタントの実行

Breeze エージェント

定義に基づきHubSpot全体の業務自動化を実行

- ・ 顧客対応の自動化
- ・ 案件創出・調査
- ・ 成約支援
- ・ RFP・提案作成

カスタム アシスタント

設定/資料をもとにタスクやプロセスをサポート

- ・ 手順・ツール設定
- ・ ナレッジ参照
- ・ マーケットから導入

リミックス & パーソナライズ

- ・ コンテンツ再利用
- ・ 要約・SNS・メール化
- ・ セグメント別最適化
- ・ バリエーション生成

データ拡充 & 要約

- ・ コンタクト・企業拡充
- ・ レコード要約
- ・ トレンド分析
- ・ レポート・受信箱要約

コンテンツ生成 (組み込み)

- ・ ページ・ブログ生成
- ・ メール件名・文面
- ・ 画像生成
- ・ 多言語翻訳
- ・ プロパティ/レポート等の生成

Breezeスタジオ (作成/管理する場所)

各ツール内のAI機能

Breezeダッシュボード (利用状況・導入傾向の可視化)

Breezeアシスタントの基礎知識

Breezeアシスタントとは

HubSpot内で使える会話型AIアシスタント。CRMデータ、取引履歴、会話データ、HubSpot内の学習済みコンテンツソースなどを活用しながら、質問への回答、情報整理、要約、コンテンツ作成、タスク実行を支援します。

1 追加料金不要で使用可能

BreezeアシスタントはFree/Starterを含む幅広いプランで利用可能です。ただし、Breeze全体にはHubSpotクレジットや追加サブスクリプション、特定シートが必要な機能もあります。

2 CRMデータや関連情報をもとに応答

CRMデータ、顧客との会話データ、ファイルデータへのアクセス設定に応じて、HubSpot内の文脈を踏まえた回答が可能です。

3 モバイルアプリ+音声入力対応

iOS / Android向けのHubSpotモバイルアプリが公式ストアからダウンロードできます。テキストだけでなく、音声入力にも対応しており、外出先でも柔軟な利用が可能です。

4 カスタムで回答範囲を拡張可能

Breezeスタジオで作成・設定したカスタムアシスタントを利用できます。アシスタントごとに、動作ガイド、会話のきっかけ、参照情報、ナレッジなどを設定でき、業務に合わせた使い分けが可能です。

Breezeアシスタントの主な機能

主な機能を大きく4つに整理すると、次のようになります。

できること	詳細
コンテンツの生成・編集	プロンプトに基づいたページやEメール作成 画像生成 テイスト変更（展開・要約・トーン変更） ブランドボイスの適用
CRMデータの操作	レコードの作成・要約・検索 メモの追加・確認
データの要約	マーケティングEメール・レポートのパフォーマンス要約 アンケート回答要約 ワークフローの実行アクションの説明
その他	プロンプトでプロパティやワークフローを作成 ミーティング準備 見積もり作成 HubSpotの機能・製品最新情報の説明

Breezeアシスタントの便利な使い方

便利な使い方① HubSpotの機能をその場で聞く

これまではGoogleで検索して、該当箇所を特定後、HubSpotに戻って作業していました。そのため、複数タブを行き来する必要があり、これが非常にストレスでした。Breezeアシスタントは、HubSpotのナレッジベースや関連コンテンツ、アカウント文脈をもとに回答してくれるので、仕様で迷ったときにその場で解決が可能です。

使用例：

- 自分がやりたいことがあるが、HubSpotでどの機能を使えばできるか分からない時に聞く
- 先週、マーケター向け・営業担当者向けにアップデートされた機能を聞く
- ワークフローやレポートの編集集中に実現したいことを確認する時に聞く

< 戻る

⋮ 🗑️ ↶ ×

Buyer Intentについて教えてください。



21秒間の推論です。

Buyer Intent（購入者の興味関心）は、「どの会社が今まさに関心を高めているか」をHubSpot上で見つけるための機能です。HubSpotでは、主に自社サイトの訪問行動や調査意図をもとに、購入可能性が高い会社を見極められます。 1 2

具体的には、次のようなことに使います。

- 価格ページ・サービスページ・導入事例ページを見た会社を把握すること。 1 3

便利な使い方② ファイルを読み込ませてレコードの作成・更新

Breezeアシスタントは、WordやExcel、PDFファイルに対応しており、読み込ませることでその出力結果をHubSpotのレコードに反映できます。製造業で案件ごとに別のファイルで管理しており、HubSpotへのデータ入力も面倒なケースでもBreezeを使うことでデータの更新が容易にできます（PDFはあまりに文字が小さいと読み取られない可能性あり）。

使用例：

- 案件に関するExcelファイルを読み込ませて、既存レコードの情報を更新
- GoogleDriveと連携して、ドキュメントで保存していた内容をメモを新規作成し、コンタクトに紐づける形で保存
- PDFを読み込ませ、カスタムオブジェクトとして新規レコード作成

草実さん、
何かお困りですか？

PDF Spring2026_... ×

このファイルの情報を読み込んで、HubSpotに新規で取引を作成してください。すでにレコードが存在している場合は、レコードの更新をしてください。|

MA アプリ



コンピューターからアップロード

ファイルを選択

CSV、DOCX、GIF、JSON、JPG、LOG、MD、PDF、PNG、PPTX、RTF、TXT、XLSXに対応しています。

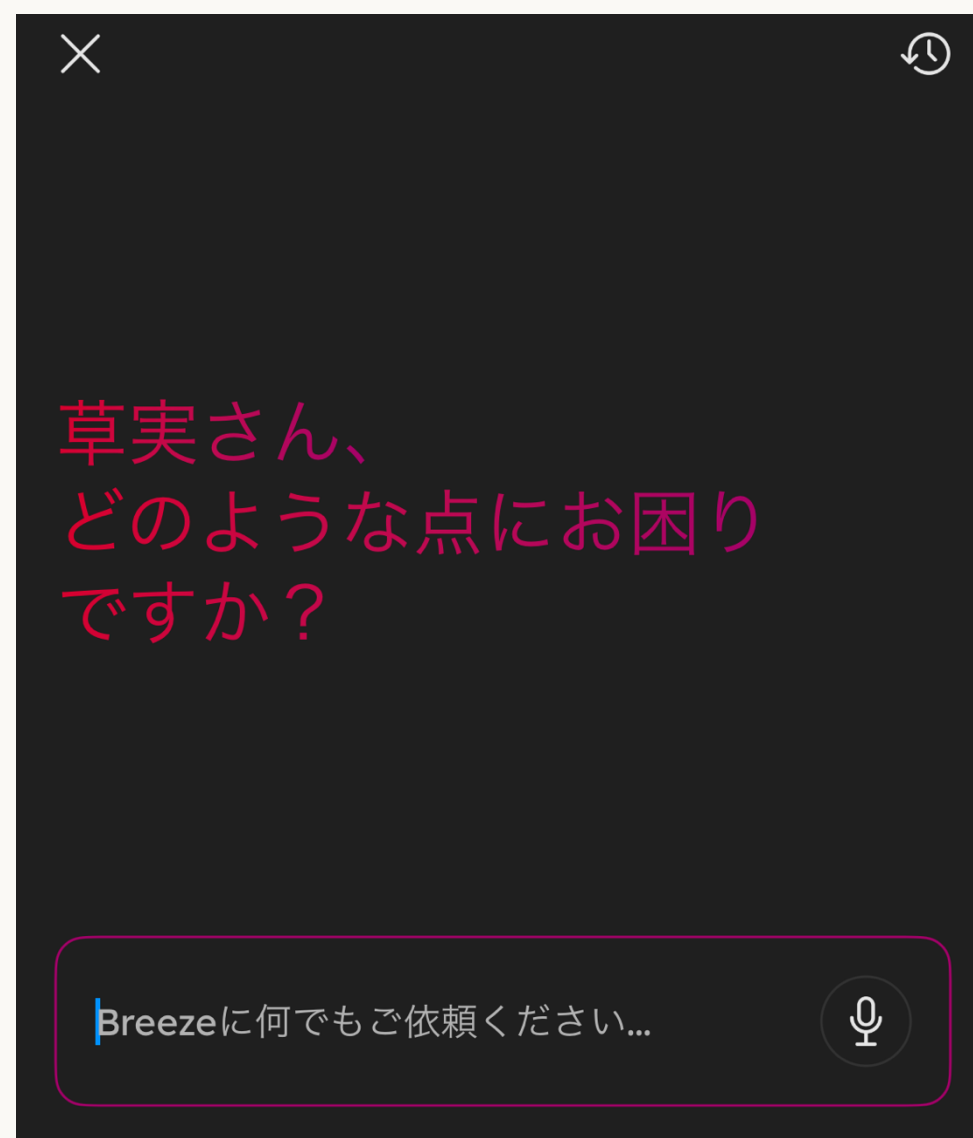
に...



ミーティング

便利な使い方③ モバイルアプリから入力、出先でも簡単データ編集

HubSpotモバイルアプリが存在します。音声入力に対応しており、移動中や打ち合わせ直後のクイックな操作が可能です。外部AIで同じことをやろうとすると、結局HubSpotに戻ってコピーする手間が発生しますが、Breezeアシスタントはその場で書き込みまで完結できます。



便利な使い方④ 社内ナレッジやCRM情報を活用する「カスタムアシスタント」

Breezeアシスタントは、カスタマイズして利用することもできます。活用イメージとしては、主にHubSpot内の情報や設定したナレッジを参照しながら、質問対応や文案作成を支援する形になります。カスタムアシスタントはBreezeスタジオで作成・管理します。どんな風に作ればいいのかイメージが湧かない場合、マーケットプレイスで提供されているアシスタントを追加・参考にすることも可能です。

使用例：

- 顧客事例ライブラリ：業種・課題別の導入事例を呼び出して、提案書や返信メールに引用する
- 営業コーチング：コール/ミーティングの文字起こしデータから、振り返りとToDoを構造化して返す
- オンボーディング支援：新人メンバー向けに、社内ルール・プロダクト仕様・承認フローをまとめて答える窓口にする

マーケットプレイスで追加できるアシスタント：

- Sales Coach Assistant
- Internal FAQ Assistant
- Brand Assistant
- ICP Assistant
- ...

アシスタント

ナレッジ保管場所を追加

保管場所名または説明で検索

作成

デフォルト

解除

ブランドキット

組織のブランディング。ブランドキット、ブランドボイス、ロゴ、色、その他のクリエイティブアセットとテーマが含まれます。

デフォルト

解除

最適顧客プロフィール (ICP)

組織の最適顧客プロフィール。役職・職種、業種、所在地、関心事などが含まれます。

デフォルト

解除

製品とサービス

あなたの組織の製品やサービス、価値提案。製品の詳細や解決を図る問題点を具体的な項目別に示します。

カスタム

ブログコンテンツ

これまで執筆したブログ情報をもとに回答を出す

済みです。提供されたドキュメントに基づいてのみ回答し、網羅されていない場合は、エスカレーションするかサポートに連絡することをユーザーに案内します。応答は明確、簡潔、親しみやすい表現を使い、過剰な説明を避けて支援を心掛けます。

コミュニケーションのきっかけ

例：休暇申請に関するポリシーについて教えてください。

例：源泉徴収票を見つけるためにヘルプが必要です

例：質問を適切な担当者にエスカレーションするには？

このアシスタントのアクセス可能な情報を設定

このアシスタントができること

ウェブを参照 HubSpotのCRMレコードの読み取り

このアシスタントが知っていること

ナレッジを追加

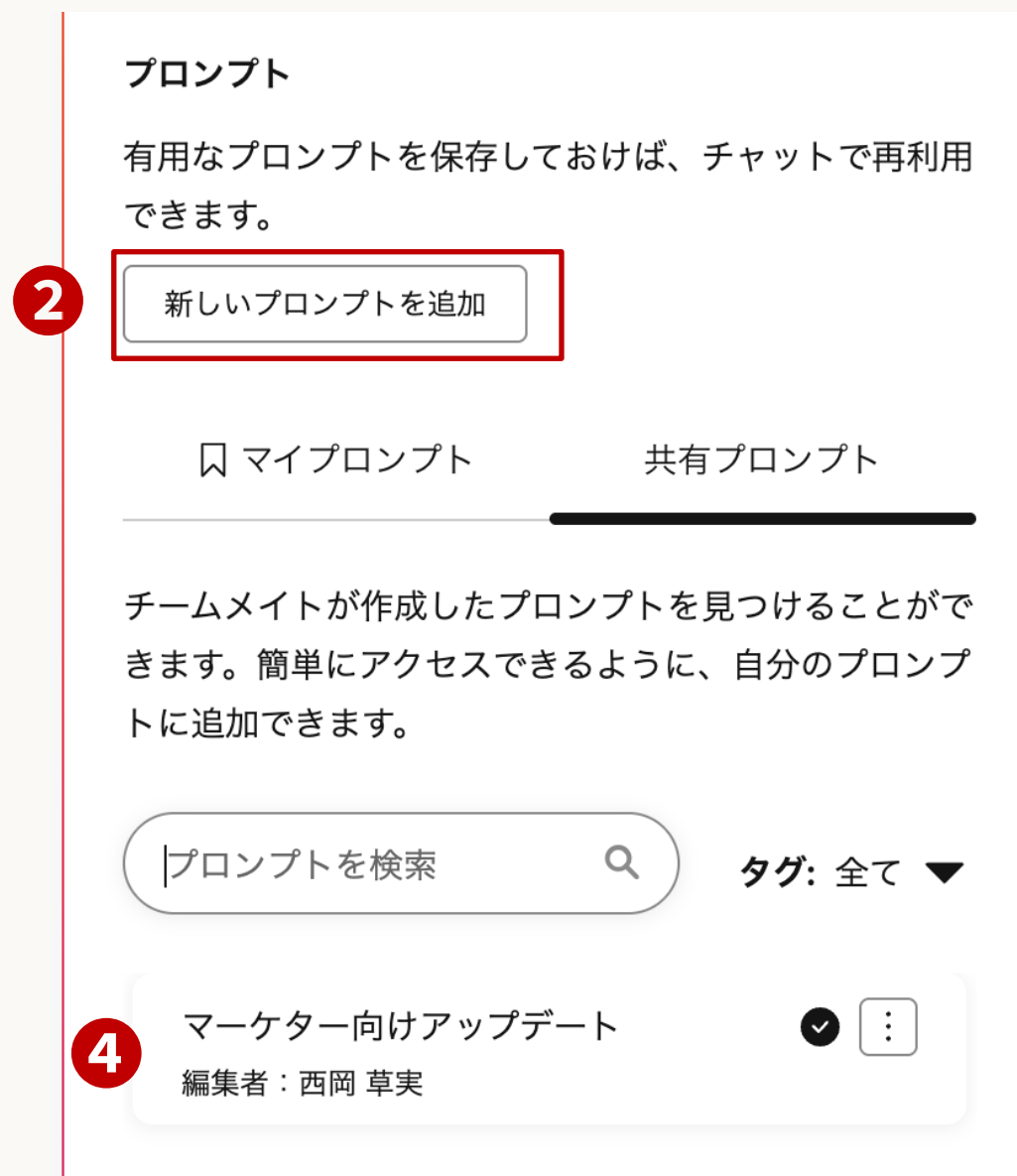
最適顧客プロフィール (ICP) ×

ブランドキット ×

製品とサービス ×

便利な使い方⑤ よく使うテキストは「プロンプト」として保存・再利用

Breezeアシスタントを頻繁に使うようになると、定型文をどこかに保存して再利用したくなる時がありますよね。そんな時は「プロンプト」を使うことで入力のショートカットが可能です。共有の設定をONにすることで1つのプロンプトをチーム全員で共有することもできます。



先週、発表されたマーケティング向けのアップデートを教えてください。どんな機能なのか、対象プラン、具体的な使用例など

オブジェクトプレースホルダー（仮挿入）を追加

実行内容を素早く把握できるように、このプロンプトに分かりやすい名前を付けてください。

マーケティング向けアップデート

整理してこのプロンプトが素早く見つかるようにタグを追加してください。

マーケティング ×

このお気に入りに登録されたプロンプトにアクセスできるアシスタントを選択してください。

Breezeアシスタント ×

全てのアシスタントからアクセス

チームがこのプロンプトを見つけて使用できるようにします。



便利な使い方⑥ 「プロジェクト」で案件・テーマ単位でチャットを管理

Breezeアシスタントでも、関連するやり取りを案件・テーマ単位で整理し、背景情報付きで継続できる「プロジェクト」を利用できます。同じプロジェクト内のチャットを見返して途中から継続できるので、毎回前提条件を説明し直さずに、作業を効率化できます。背景情報の追加も可能です。

Create a project

A project gives Breeze a dedicated workspace that builds on everything it already knows, with added instructions and knowledge specific to that project.

Project name *

参考：プロジェクトのサポート

Project instructions ④

このプロジェクトは、特定テーマに関する相談を継続して進めるための作業スペースです。関連する会話、前提条件、表現ルール、参考情報をまとめて扱います。

このプロジェクトの使い方：

- 同じテーマの相談は、このプロジェクト内に集約する
- 毎回同じ背景説明を繰り返さなくてよい状態を目指す
- 下書き、要約、比較、整理、改善提案を継続して行う

このプロジェクトでAIに期待すること：

- 前提を踏まえた提案をする

Save **Cancel**

What this project knows

Projects already include the core context Breeze Assistant can access in HubSpot. Add knowledge vaults to tailor responses further.

Knowledge vaults

Knowledge vaults are reusable context libraries for Breeze that store business information.

サンプルPDF × ブログコンテンツ ×

ブランドキット・ブログコンテンツ ×

Add knowledge vault

< 戻る

参考：プロジェクトのサポート **編集**

このプロジェクトは、特定テーマに関する相談を継続して進めるための作業スペースです。関連する会話、前提条件、表現ルール、参考情報をまとめて扱います。

さらに表示

ブログコンテンツ

ブランドキット・ブログコンテンツ

サンプルPDF

作成者：草実 西岡

「@」を入力してレコードをメンション

アプリ

確認しておきたいHubSpotのAI設定

アシスタントの機能をフルに使うための設定①（アカウント管理>AI>アクセス）

Breezeアシスタント含めたHubSpot内のAI機能を最大限に活かすには、設定でAIへのアクセス権を付与する必要があります。この権限を付与することで、生成AIツールや機能が特定のデータにアクセスして、組織や目標に合わせてカスタマイズされた関連性の高いコンテンツを生成できるようになります。

AI

アクセス データソース

AI設定は、アカウント内でAIツールや機能を使用する全員に適用されます。

生成AIツールや機能へのアクセス権をカスタマイズ

HubSpot AIやAIサービス事業者を利用した生成AIツールや機能（Breezeアシスタント）

生成AIツールや機能へのアクセス権をユーザーに付与

アカウント内の全ユーザーがAIサービス事業者を利用した生成AIを使用してテキストやメディアコンテンツを作成するツールや機能を利用できるようにします。生成AIによって処理される可能性があるデータの категорияは以下で制御できます。

最適な結果を得るには、下記のデータアクセス設定もオンになっていることを確かめてください。オンになっていない場合、関連性が高く組織に合わせてカスタマイズされたコンテンツを作成するための情報が生成AIツールや機能に十分に供給されない場合があります。

AIサービス事業者を利用した生成AIツールや機能に、特定のデータカテゴリーへのアクセス権を付与

AIサービス事業者を利用した生成AIツールや機能が特定のデータにアクセスして、組織や目標に合わせてカスタマイズされた関連性の高いコンテンツを生成できるようにします。

CRMデータ

AIツールや機能に、CRM内のオブジェクトやプロパティデータなど、アカウントで作成したデータへのアクセス権を付与します。通常、コンタクト、会社、取引、チケット、メモ、顧客フィードバックなどのデータが含まれます。

顧客のコミュニケーションデータ

AIツールや機能に、顧客とのやりとりから生成されたデータへのアクセス権を付与します。通常、コールの文字起こしやレコーディング、Eメール、チャットなどのデータが含まれます。

ファイルデータ

AIツールや機能に、組織の公開ファイルやファイルツールやドキュメントツールに保存されたファイルを自動的に処理するアクセス権を付与します。

ユーザーにBreezeアシスタントへのアクセス権を付与 ベータ

アカウント内の全ユーザーにBreezeアシスタントの使用を許可します。Breezeアシスタントへの個人のアクセス権は【ユーザー権限】で制限できます。

体験を向上できるように、Breezeアシスタントが使用する可能性があるさまざまなタイプのデータを有効にしてください。

注：CRMレコードの参照、作成、編集アクセスに対する制限など、追加の権限の制限があるユーザーは、データにアクセスしたりBreezeアシスタントを使用してそうした操作を行ったりすることができません。

[Breezeアシスタントを開く](#) [Breezeアシスタントについてもっと詳しく](#)

アシスタントの機能をフルに使うための設定②（アカウント管理> AI>データソース）

もしアシスタントの回答が要領を得ない・自社のケースにそぐわない回答が多い場合、データソースの情報を埋めることで精度が向上するかもしれません。最適顧客プロフィール（ICP）や自社情報（ドメイン、業種、製品・サービス等）を入力すると、その内容がアシスタントの回答や提案の文脈づけに利用されます。

アクセス データソース

このデータはアカウントの全員に適用されます。AIエージェントはこれらのデータソースを使用して、関連性が高く貴社に合わせてカスタマイズされたコンテンツを作成します。

ブランドキット 会社プロフィール 最適顧客プロフィール 製品とサービス ユーザープロフィール

会社プロフィールを確認または更新し、詳しい説明を追加します。

フィールド	値	
会社名	soma24	編集
会社ドメイン	soma24.net	編集
業種	プロフェッショナルサービス	編集

執筆者情報

執筆者情報

西岡 草実 (Soma Nishioka) / soma24.net



アユダンテ株式会社でコンテンツディレクターとしてSEOを考慮したコンテンツ設計・記事制作に従事。株式会社100ではコンサルタントとしてHubSpotの導入・運用支援に携わる。現在は独立し、中小企業・スタートアップを中心にHubSpotの再設計・運用定着、コンテンツマーケティングを支援。週次ニュースレターやブログでHubSpotの実践ノウハウを発信。

事業にかける思い

導入したものの活用しきれていないHubSpot環境を、「元に戻す」のではなく「今に合わせる」ことを軸に再設計。

主な支援実績

- **BtoB SaaS企業** (Marketing/Sales Hub) :
引き継ぎでブラックボックス化した設定を棚卸し・再設計し、
インサイドセールス運用フローとダッシュボードを構築
- **広告代理店** (Marketing/Content Hub) :
基本操作レクチャーからフォーム・ワークフロー・ダッシュボ
ード設計まで一貫支援し、運用体制を立ち上げ
- **教育・研修サービス** (Marketing/Service Hub) :
オブジェクト・プロパティ設計を再利用可能な構造に見直し、
AI機能も活用して運用工数を約60%削減

連絡先

- **Linkedin** :
<https://www.linkedin.com/in/soma-nishioka/>
- **X (旧Twitter)** :
https://x.com/240k_s
- **Web Site** :
<https://soma24.net/contact>